|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Регистрационный номер* |  |  |  |
| *Заполняется координатором конкурса* | | | |

**ЗАЯВКА**

**конкурса «Моя бизнес идея**»

(в рамках проекта «Школа Молодого Предпринимателя – далее ШМП)

**ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| Название бизнес-идеи | Холдинг «Развитие» |

|  |  |
| --- | --- |
| Ф.И.О. автора (руководителя) идеи | Кравцова Дарья |
| Место работы/учебы | Сибирский Государственный Университет им. Ак. М.Ф. Решетнева |
| Дата рождения | 21.08.1990г. |
| Телефон | 8-913-039-90-39 |
| E-mail | Kravtsova\_d@mail.ru |
| Домашний почтовый адрес | 660058 ул.Западная 15-21 |

**Эссе**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. | **ОПИСАНИЕ ИДЕИ** |

##### Уже три года я и моя команда в составе 7 человек работаем в системе образования по инновационным технологиям («Педагогика самоопределения» А.А . Попов и И.Д.Проскуровская) в Краевой интенсивной Школе Гуманитарного Образования, которая работает с жизненным и профессиональным самоопределением молодежи. Так же у нашей команды был опыт проектирования и проведения образовательных программ; организационно-деятельностных игр, направленных на решение различных задач и проблемных точек; тренингов, семинаров и форумов.

В течение работы было множество разных идей, однако одна из них, не требующая особого финансового вложения и решающая конкретную проблему, послужила толчком к раскрутке нашей команды как целой компании.

На первоначальном этапе возникла идея проведения тренинга для старшеклассников, с помощью которого участники смогут осознать роль и значение образования и выбрать направление своей будущей деятельности.

На следующем этапе, после проведения пилотного тренинга, возникла идея тренинга не просто связанного с образованием, а еще и тренинг ВЫБОРА, тренинг ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ. В своей жизни мы ежедневно принимаем десятки решений разного масштаба, и порой правильное решение сделать очень сложно. У нас же появилась универсальная схема принятия решений, которая и будет тренироваться.

Обсуждая нашу идею как коммерческую, мы обратились к своему личному профессиональному опыту и опыту нашей команды. Видя весь потенциал и результаты деятельности, мы выделили основные направления нашей будущей работы:

1. Комплексное региональное развитие: разработка концепции развития, стратегии, тактики;
2. Консалтинг в сферах: экономики, образования, социологии, маркетинга, психологии, пространственной организации;
3. Корпоративное развитие: кадровые технологии (компетентностный коучинг), экспертиза и разработка организационной структуры с учетом специфики деятельности;
4. Разработка и реализация образовательных программ, разработка индивидуальных образовательных программ.

|  |  |
| --- | --- |
| 2. | **АКТУАЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ, ОПИСАНИЕ ПРОБЛЕМЫ** |

Однако, мы выбрали стратегию постепенного входа на рынок и первым тактическим ходом станет проведение ряда тренингов для страршеклассников. Во первых, потому, что у нас уже был опыт проведения такого тренинга, а во-вторых, для реализации именно этой бизнес-идеи мы видим довольно емкий и конкретный сегмент рынка.

(Описание проблематики)

Сегодня в системе среднего образования реализуется профильное обучение. Однако перед каждым поколением школьника возникает вопрос о том, какой из предложенных профилей выбрать? В школах эта проблема решается с помощью тестов, которые очень формализованы и не дают конкретных результатов, не работают с индивидуальностью. Ввиду этого ребятам сложно определиться с выбором профиля и своего дальнейшего Высшего образования, а затем и сферой занятости.

На основе полученного опыта у нас появилось решение вышеописанной проблемы.

Мы предлагаем тренинг для учеников 9-ых классов, состоящий из двух этапов:

1. На первом этапе тренинг проходит в формате общей дисскусии, на которой каждый из участников определяет место образования в своей жизни и связь между успешностью людей и их образованием.
2. На втором этапе спроектирована имитационно-деятельностная игра, в которой участникам предлагается спектр проблемных вопросов, соответствующих реальным жизненным проблемам и вопросам. Иначе говоря: «Если ты выбираешь этот профиль, то в реальной сфере деятельности ты столкнешься с решением такой-то проблемы». Сначала участники выбирают вопросы, решают в командах их, а в конце дается ключ – какому профилю соответствовал вопрос. Это дает участнику возможность не только понять свой реальный интерес безотносительно профиля, но и более глубоко и осмысленно подойти к выбираемой профессии.

По итогу тренинга с ребятами индивидуально работают тьюторы, которые помогают определиться с выбором профиля.

Кроме этого участники приобретут необходимые в современной жизни навыки самоорганизации, руководства, принятия решений, самопрезентации, публичных выступлений, проектной деятельности.

**Сегмент рынка, потенциальные потребители**

Нужно отметить особенность образовательной услуги, в частности в работе со старшеклассниками. Потребитель и заказчик образовательной услуги не совпадают, поэтому сегментом нашего рынка будут родители 9-тиклассников.

|  |  |
| --- | --- |
| 3. | **ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ** |

Это станет первым шагом к переходу средних школ к использованию услуг рыночных образовательных услуг. 19-20 октября мы проводим первый тренинг, по итогам которого мы сожжем официально говорить об его эффективности.

Для продвижения тренинга на рынок необходимо:

1. Изготовление рекламной продукции для родителей;
2. Проведение презентаций тренинга для родителей;
3. Собственно сам тренинг.

**Примерныйбюджет проектной идей.**

Основные затраты по реализации проекта вижу в

1. Оформление юридического лица
2. Аренда помещения
3. Орг.техника
4. Маркетинговые исследования
5. Разработка грамотной pr-компании по продвижению наших услуг. Затраты на печатную продукцию.
6. Заработная плата сотрудникам
7. Расходы на интернет, сотовую связь.